

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.02.2021 15:30:44

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1450ff3e6211fc7e9279a031161baa

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Самарский государственный экономический университет»

**Институт** Экономика предприятий  
**Кафедра** Коммерции, сервиса и туризма

**УТВЕРЖДЕНО**  
Ученым советом Университета  
(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование дисциплины** Б1.Б.26 Коммерческая деятельность

**Основная профессиональная образовательная программа** Направление 09.03.03 ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА программа "Прикладная информатика в электронной экономике"

Методический отдел УМУ  
« 13 » 03 2020 г.

Научная библиотека СГЭУ  
« 13 » 03 2020 г.

Рассмотрено к утверждению  
на заседании кафедры Коммерции, сервиса и туризма  
(протокол № 9 от 11.03.2020г.)  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ /Ралык Д.В./

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2020

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Коммерческая деятельность входит в базовую часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Экология, Технологические основы производства, Экономика природопользования, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Электронный документооборот, Основы делопроизводства, Теоретические основы товароведения

Последующие дисциплины по связям компетенций: Управление ассортиментом в торговле, Мерчендайзинг, Организация торгового пространства, Рекламная деятельность в торговле, Торговля и склад в 1С, Интернет маркетинг, Маркетинг в глобальных сетях, Коммерческая логистика, Организация и технология внешнеторговых операций, Электронная коммерция, Логистика в торговле, Брендинг, Формирование имиджа коммерческого предприятия, Страхование дело, Лизинговые операции, Логистика розничной торговли, Биржевое дело, Организация биржевой торговли, Маркетинг в торговле, ЭММ в коммерции, Экономический анализ коммерческой деятельности, Транспортное обеспечение коммерческой деятельности, Товароведение товаров однородных групп

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Коммерческая деятельность в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Общекультурные компетенции (ОК):

ОК-3 - способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОК-3	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)

	<p>ОКЗз1: основы корпоративной этики, основы отечественного права в сфере коммерции, характеристики и показатели ассортимента, основы товарной экспертизы, операции торгово-технологического процесса основы делового общения, контрактное оформление торговой сделки</p>	<p>ОКЗу1: использовать общеправовые знания в сфере коммерции, обеспечивать необходимую полноту, устойчивость и обновление ассортимента, диагностировать и качество товаров, выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры</p>	<p>ОКЗв1: с учетом межкультурных различий, навыками поиска и применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством, навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения методологией оценки качества товаров, навыками формирования и управления ассортиментом, навыками организации торгово-технологического</p>
	<p>ОКЗз2: специфику коммерческой деятельности на рынках различных стран, особенности межкультурных коммуникаций, особенности существующих нормативных документах для своей профессиональной деятельности, способы оптимизации товарного ассортимента предприятия, принципы рационального торгово-технологического процесса, особенности выбора деловых партнеров по коммерческой деятельности, специфику контактной работы</p>	<p>ОКЗу2: обеспечить атмосферу толерантности в трудовом коллективе, своевременно и уместно использовать общеправовые знания в сфере коммерции, систематически поддерживать максимальную полноту, устойчивость и постоянное и своевременное обновление ассортимента, квалифицированно диагностировать качество товаров, создавать требуемые условия их сохранности, на основе данных исследований рынка определять наиболее выгодных контрагентов, добиваться лояльных условий по договору, обеспечивать полное и своевременное выполнение договоров</p>	<p>ОКЗв2: навыками формирования коммерческих предложений, ведения деловых переговоров в условиях социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий, навыками грамотного применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством, комплексом инструментов оценки качества товаров, навыками разработки и реализации эффективной товарной политики, навыками рационализации торгово-технологического процесса, навыками успешного делового общения, заключения договоров на наиболее выгодных для организации условиях, обеспечения жесткого контроля их выполнения</p>

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-21 - способностью проводить оценку экономических затрат и рисков при создании информационных систем

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-21	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ПК21з1: элементы системы торгового сервиса, составляющие качества и культуры обслуживания покупателей, современные технологии коммерческой деятельности, основы разработки и	ПК21у1: оценивать уровень торгового сервиса, формировать высокое качество торгового обслуживания использовать инновационный инструментарий и современные технологии в коммерческой деятельности разрабатывать проект организации торгового	ПК21в1: навыками мониторинга качества торгового обслуживания, навыками оптимизации системы торгового сервиса, навыками реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности, навыками реализации информационных технологий с целью оптимизации
	реализации инноваций в коммерческой практике, основы проектирования коммерческой деятельности	-технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на рынке	коммерческих процессов, навыками разработки и успешной реализации проектов в области коммерческой деятельности

ПК21з2: множество подходов российских и зарубежных ученых к определению и оценке качества и культуры торгового сервиса, особенности применения инновационных методов и средств коммерческой деятельности, особенности проектирования коммерческой деятельности на потребительских и профессиональных рынках товаров и услуг	ПК21у2: адаптировать имеющиеся методики оценки уровня торгового сервиса к условиям конкретной организации, создавать и формировать инновационный инструментарий коммерческой деятельности, разрабатывать, экономически обосновывать и реализовать проект организации торгового-технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий	ПК21в2: методами комплексной оценки уровня торгового сервиса, навыками его совершенствования, устойчивыми навыками разработки и реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности, устойчивыми навыками реализации информационных технологий с целью достижения максимальной эффективности коммерческих процессов, устойчивыми навыками поэтапной разработки и эффективной реализации проектов в области коммерческой деятельности
---	--	--

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 4
Контактная работа, в том числе:	56.4/1.57
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	33.6/0.93
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

#### заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 4
Контактная работа, в том числе:	14.4/0.4
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06

Самостоятельная работа, в том числе:	86.6/2.41
Промежуточная аттестация	7/0.19
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Коммерческая деятельность представлен в таблице.

##### Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
Практич. занятия							
1.	Основы коммерческой деятельности	9	18			16.8	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ОК3з2, ОК3у2, ОК3в2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2, ПК21у2, ПК21в2
2.	Организация коммерческой деятельности	9	18			16.8	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ОК3з2, ОК3у2, ОК3в2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2, ПК21у2, ПК21в2
	Контроль	18					
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>0.4</b>	<b>2</b>	<b>33.6</b>	

##### Заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
Практич. занятия							
1.	Основы коммерческой деятельности	4	4			43.3	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ОК3з2, ОК3у2, ОК3в2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2, ПК21у2, ПК21в2
2.	Организация коммерческой деятельности	4	4			43.3	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ОК3з2, ОК3у2, ОК3в2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2, ПК21у2, ПК21в2
	Контроль	7					
	<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>0.4</b>	<b>2</b>	<b>86.6</b>	

#### 4.2 Содержание разделов и тем

##### 4.2.1 Контактная работа Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Основы коммерческой деятельности	лекция	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности
		лекция	Объекты коммерческой деятельности
		лекция	Субъекты коммерческой деятельности
		лекция	Методология коммерческой деятельности организации
		лекция	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации
2.	Организация коммерческой деятельности	лекция	Управление коммерческой деятельностью организации
		лекция	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности
		лекция	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации
		лекция	Договоры в коммерческой деятельности предприятий
		лекция	Управление товарным обеспечением
		лекция	Анализ и оценка коммерческой деятельности

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

##### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Основы коммерческой деятельности	практическое занятие	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности
		практическое занятие	Объекты коммерческой деятельности
		практическое занятие	Субъекты коммерческой деятельности
		практическое занятие	Методология коммерческой деятельности организации

		практическое занятие	Информационное обеспечение
			коммерческой деятельности организации
2.	Организация коммерческой деятельности	практическое занятие	Управление коммерческой деятельностью организации
		практическое занятие	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности
		практическое занятие	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации
		практическое занятие	Договоры в коммерческой деятельности предприятий
		практическое занятие	Управление товарным обеспечением
		практическое занятие	Анализ и оценка коммерческой деятельности

\*\*семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

#### **Иная контактная работа**

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

#### **4.2.2 Самостоятельная работа**

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основы коммерческой деятельности	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Организация коммерческой деятельности	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

\*\*\*самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

### **5. Материально-техническое учебно-методическое обеспечение дисциплины**

#### **5.1 Литература:**

##### **Основная литература**

Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. —

(Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450127>

#### **Дополнительная литература**

Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453301>

#### **Литература для самостоятельного изучения**

1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00277-5. <https://www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600>

#### **5.2.Перечень лицензионного программного обеспечения**

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

#### **5.3.Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

#### **5.4.Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

#### **5.5.Специальные помещения**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ

Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации

#### **6.Фонд оценочных средств по дисциплине Коммерческая деятельность: 6.1.Контрольные мероприятия по дисциплине**

<b>Вид контроля</b>	<b>Форма контроля</b>	<b>Отметить нужное знаком « + »</b>
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

**6.2.Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе Общепрофессиональные компетенции (ОПК):**

ОК-3 - способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ОКЗз1: основы корпоративной этики, основы отечественного права в сфере коммерции, характеристики и показатели ассортимента, основы товарной экспертизы, операции торгового процесса основы делового общения, контрактное оформление торговой сделки	ОКЗу1: использовать общеправовые знания в сфере коммерции, обеспечивать необходимую полноту, устойчивость и обновление ассортимента, диагностировать и качество товаров, выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры	ОКЗв1: навыками проведения коммерческих операций с учетом межкультурных различий, навыками поиска и применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством, навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения методологией оценки качества товаров, навыками формирования и управления ассортиментом, навыками организации
			торгово-технологического процесса

Повышенный	ОК3з2: специфику коммерческой деятельности на рынках различных стран, особенности межкультурных коммуникаций, особенности существующих нормативных документах для своей профессиональной деятельности, способы оптимизации товарного ассортимента предприятия, принципы рационального торгово-технологического процесса, особенности выбора деловых партнеров по коммерческой деятельности, специфику контактной работы	ОК3у2: обеспечить атмосферу толерантности в трудовом коллективе, своевременно и уместно использовать общеправовые знания в сфере коммерции, систематически поддерживать максимальную полноту, устойчивость и постоянное и своевременное обновление ассортимента, квалифицированно диагностировать качество товаров, создавать требуемые условия их сохранности, на основе данных исследований рынка определять наиболее выгодных контрагентов, добиваться лояльных условий по договору, обеспечивать полное и своевременное выполнение договоров	ОК3в2: навыками формирования коммерческих предложений, ведения деловых переговоров в условиях социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий, навыками грамотного применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством, комплексом инструментов оценки качества товаров, навыками разработки и реализации эффективной товарной политики, навыками рационализации торгово-технологического процесса, навыками успешного делового общения, заключения договоров на наиболее выгодных для организации условиях, обеспечения жесткого контроля их выполнения
------------	---	--	--

**Профессиональные компетенции (ПК):**

ПК-21 - способностью проводить оценку экономических затрат и рисков при создании информационных систем

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК21з1: элементы системы торгового сервиса, составляющие качества и культуры обслуживания покупателей, современные технологии коммерческой	ПК21у1: оценивать уровень торгового сервиса, формировать высокое качество торгового обслуживания использовать инновационный инструментарий и современные	ПК21в1: навыками мониторинга качества торгового обслуживания, навыками оптимизации системы торгового сервиса, навыками реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности, навыками

	деятельности, основы разработки и реализации инноваций в коммерческой практике, основы проектирования коммерческой деятельности	технологии в коммерческой деятельности разрабатывать проект организации торгового - технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на рынке	реализации информационных технологий с целью оптимизации коммерческих процессов, навыками разработки и успешной реализации проектов в области коммерческой деятельности
Повышенный	ПК21з2: множество подходов российских и зарубежных ученых к определению и оценке качества и культуры торгового сервиса, особенности применения инновационных методов и средств коммерческой деятельности, особенности проектирования коммерческой деятельности на потребительских и профессиональных рынках товаров и услуг	ПК21у2: адаптировать имеющиеся методики оценки уровня торгового сервиса к условиям конкретной организации, создавать и формировать инновационный инструментарий коммерческой деятельности, разрабатывать, экономически обосновывать и реализовать проект организации торгового -технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий	ПК21в2: методами комплексной оценки уровня торгового сервиса, навыками его совершенствования, устойчивыми навыками разработки и реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности, устойчивыми навыками реализации информационных технологий с целью достижения максимальной эффективности коммерческих процессов, устойчивыми навыками поэтапной разработки и эффективной реализации проектов в области коммерческой деятельности

### 6.3.Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Основы коммерческой деятельности	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ОК3з2, ОК3у2, ОК3в2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2, ПК21у2, ПК21в2	Устный опрос, тестирование, доклад	Экзамен

2.	Организация коммерческой деятельности	ОКЗз1, ОКЗу1, ОКЗв1, ОКЗз2, ОКЗу2, ОКЗв2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2, ПК21у2, ПК21в2	Устный опрос, тестирование, доклад	Экзамен
----	---------------------------------------	--	------------------------------------	---------

#### 6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

##### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Основы коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организационно-правовые формы, их достоинства и ограничения</li> <li>2. Личностные характеристики коммерсанта</li> <li>3. Коммерция и этика</li> <li>4. Новые виды услуг</li> <li>5. Товароведная классификация товаров</li> <li>6. Проблемы и перспективы развития посылочной торговли.</li> <li>7. Магазины потребительской кооперации;</li> <li>8. Вендинговая торговля;</li> <li>9. Состояние и развитие сетевой РТ;</li> <li>10. Различия в определениях целей и задач оптовой и розничной торговли;</li> </ol>
Организация коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.</li> <li>2. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле России и современных условиях.</li> <li>3. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.</li> <li>4. Методы сбора рыночной информации</li> <li>5. Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности</li> <li>6. Логистические принципы управления коммерческой деятельностью</li> <li>7. Торговое законодательство РФ</li> <li>8. Функции менеджмента в коммерческой деятельности</li> <li>9. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.</li> <li>10. Программные продукты для оптовой и розничной торговли.</li> </ol>

##### Вопросы для устного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Классификация предприятий розничной торговли;</li> <li>2. Современные форматы розничной торговли; Second</li> <li>3. Hand, Stock &amp; out let</li> <li>4. Магазины-салоны</li> </ol>

	5. Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
Организация коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.</li> <li>2. Логистическая поддержка коммерческой деятельности предприятия</li> <li>3. Маркетинговая поддержка коммерческой деятельности</li> <li>4. Обеспечение обслуживания. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. Система, процесс и условия обслуживания. Управление качеством процесса обслуживания.</li> <li>5. Методы оценки эффективности коммерческой деятельности; Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.</li> </ol>

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций размещены в ЭИОС <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>**

Функция брокера заключается в:

- поиске поставщиков товара
- обеспечении сбыта для производителей
- поддержании интенсивности товарных потоков
- организации встречи продавца и покупателя

Аукцион для узкого круга покупателей – это:

- приватный
- закрытый - не прямой
- обратный

Основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий – это:

- организация торгового обслуживания покупателей
- организации хранения товаров
- обеспечение доведения товаров до покупателей и торговое обслуживание с учетом требований рынка
- формирование ассортимента товаров

Конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности – это:

- ярмарка
- аукцион
- тендер
- конкурс

Товары, которые потребляются либо сразу, либо рассчитаны на определенное количество использований, это товары: - повседневного спроса

- предварительного выбора
- особого спроса

- пассивного спроса

Количеством товарных групп определяется \_\_\_\_ ассортимента.

- объем
- масштаб
- глубина
- широта

Дифференциация продукта – это:

- универсальный приём ценовой конкуренции
- процесс создания разновидностей продукта, отличающихся по качественным и сервисным характеристикам, по рекламно-маркетинговому обеспечению, и ориентированных на разные слои потребителей
- процесс проникновения фирмы в смежные отрасли (подотрасли) производства
- закономерность, состоящая в том, что две или более фирмы никогда не занимают полностью совпадающую рыночную нишу

Количественные и качественные изменения состояния набора товаров за счет уменьшения его широты и полноты — это: - сокращение ассортимента

- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

Количественные и качественные изменения набора товаров за счет увеличения показателей широты, полноты и новизны – это:

- сокращение ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

Состояние набора товаров, характеризующееся высокой устойчивостью и низкой степенью обновления, это:

- сокращение ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

Качественные и количественные изменения состояния набора товаров, характеризующиеся увеличением показателя новизны, это:

- сокращение ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

Количественные и качественные изменения состояния набора товаров, отражающие степень близости реального ассортимента к оптимальному или лучшим зарубежным и отечественным аналогам, наиболее полно соответствующие целям организации, это:

- гармонизация ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

Товары однородного признака, в процессе потребления потребителем сравниваются между собой по параметрам, по надежности, по цене, по внешнему оформлению, это товары:

- повседневного спроса
- предварительного выбора
- особого спроса
- пассивного спроса

Товары, которым присущи характерные или уникальные свойства, ради которых потребитель готов затратить дополнительные средства, это товары:

- повседневного спроса
- предварительного выбора
- особого спроса
- пассивного спроса

Товары, о покупке которых потребитель не задумывается, отличаются случайной потребностью, это товары:

- повседневного спроса
- предварительного выбора
- особого спроса
- пассивного спроса

Период от зарождения до насыщения рынка определенным товаром с явно выраженным спадом продаж это:

- жизненный цикл товара
- жизненный цикл инновации
- жизненный цикл предприятия
- жизненный цикл рынка

Услуга по удовлетворению материально-бытовых потребностей потребителя услуг – это услуга:

- нематериальная
- материальная
- социальная
- культурная

Услуга по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержанию нормальной жизнедеятельности потребителя услуг – это услуга:

- социально-культурная
- материальная

- бытовая
- транспорта

Все операции по организации коммерческой деятельности условно делят на следующие две категории:

- организационные и административные
- сбытовые и посреднические
- сбытовые и снабженческие
- снабженческие и правовые

Посредники, которые не только продают за наличный расчет, но и доставляют товар покупателям, это: - оптовики-организаторы

- поверенные
- оптовики-посылторговцы
- оптовики-коммивояжеры

### 6.5.Оценочные материалы для промежуточной аттестации

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении</li> <li>2. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров</li> <li>3. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент</li> </ol>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Система, процесс и условия обслуживания</li> <li>5. Управление качеством процесса обслуживания</li> <li>6. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов</li> <li>7. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий</li> <li>8. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков</li> <li>9. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности</li> <li>10. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия</li> <li>11. Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития</li> <li>12. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности</li> <li>13. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности</li> <li>14. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации</li> <li>15. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий</li> </ol>

<p>Организация коммерческой деятельности</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности</li> <li>2. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание</li> <li>3. Защита коммерческой информации</li> <li>4. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления</li> <li>5. Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация</li> <li>6. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет</li> <li>7. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники</li> <li>8. Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе</li> <li>9. Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности</li> <li>10. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций</li> <li>11. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль</li> <li>12. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров</li> <li>13. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов</li> <li>14. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика</li> <li>15. Оценка конкурентоспособности предприятий</li> </ol>
--	---

**6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации Шкала и критерии оценивания**

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ОК3з2, ОК3у2, ОК3в2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2, ПК21у2, ПК21в2
«хорошо»	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ОК3з2, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1, ПК21з2,
«удовлетворительно»	ОК3з1, ОК3у1, ОК3в1, ПК21з1, ПК21у1, ПК21в1
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне